10 herramientas para crear empresa Katherine Loaiza - IKIGAI

1. Propósito de vida.
   Crear empresa con un propósito de vida, no es solo para solucionar un problema financiero temporario
   Para saber qué hacer, tenemos hacernos las preguntas.
   a. Para que soy bueno – Hacer un listado de 15 o 20 cosas para la que soy bueno
   b. Que es lo que he aprendido
   c. Como puedo contribuir al mundo
   d. Que es lo que la gente está dispuesta a pagar

Commented [R1]:

Ver desde el punto de vista de IKIGAI

2. Encontrar un problema
   No puedo comenzar un negocio sin saber que estoy solucionando algo
   Tenemos que averiguar cuál es el problema claramente, una vez lo tengamos identificado tenemos que brindar una solución
   Para ellos, los laboratorios no prestaban el servicio completo. Podían hacer la formulación pero no tenían nada de empaque, etiquetado, entonces ellos buscaron alianzas para poder hacer todo eso de manera completa.
   ¿Qué problemas hay en el mercado?
   *Ellos se dieron cuenta que en los conciertos y fiestas la gente se ensuciaba demasiado los zapatos, por lo que se idearon botas especializadas para las personas para ir a esos eventos
   *Ductos de limpieza de las campanas extractoras de los restaurantes. Se dieron cuenta que el trabajo es muy peligroso, demora mucho. Importaron máquinas de otros países para hacer ese servicio.
   NO puedo plantearme una solución si no identifico el problema
3. Estructurar cual va ser la solución al problema
   Hacer el paso a paso para solucionar el problema. A quien debo contactar, que debo hacer.

4. Cómo con esta solución puedo comenzar a diferenciarme
   ¿Qué hace falta en la industria o como implementar eso?

5. Tener una ventaja competitiva

Cómo generar herramientas para que cada vez pueda aportar más, ¿qué podemos dar de más a nuestra línea de negocios?

6. Estructurar un modelo de negocios
   ¿Dónde vamos a plasmar la ventaja competitiva?
   ¿Cuál es el precio?

7. Uno no puede lograr resultados solos.
   Tener la asesoría que uno necesita.

Tener aliados en el diseño, marca, contable, financiero, logística, parte digital. No necesitamos contratar a todas estas personas para que sean de planta, puedo pagar por una asesoría.

Para crecer uno no puede quedarse haciendo lo del día a día. Tengo que pensar, ¿cómo puedo llevar la empresa a otro nivel?
¿Cómo puedo hacer algo que nadie más hace dando un valor agregado único?
Buscar apoyo financiero, en los asesores, apoyos en redes, software

Tenemos que tener servicio al cliente no solo para vender sino para mantener al cliente

Tenemos que tener un Pitch de venta
Cual producto tenemos y a través de cual canal de comercialización vamos a utilizar?

8. Flujo de caja
   Mínimo de 3 meses, ojalá 6 meses. Si necesitamos 10 millones por mes, entonces necesitamos en total 60 millones. Tenemos que planear el flujo de caja

9. Salir con el producto, ejecutarlo lo antes posible.
   No esperar a que todo esté perfecto, hay plataformas digitales que me permiten salir rápido al mercado. Hacer el PMV (Producto Mínimo Viable), saber cuál es el PMV

10. Estar muy abiertos a la retroalimentación, a la asesoría frecuente
    Que hice bien, que hice mal, que me faltó?
    Aceptar comentarios y críticas constructivas
    No es lo que a mí me gusta solamente.
    ¿Cómo retroalimentarnos?

Ikigai


A JAPANESE CONCEPT MEANING "A REASON FOR BEING"


What you LOVE
What you are GOOD AT
What the world NEEDS
What you can be PAID FOR
PASSION
MISSION
PROFESSION
VOCATION
Ikigai
Satisfaction, but feeling of uselessness
Delight and fullness, but no wealth
Comfortable, but feeling of emptiness
Excitement and complacency, but sense of uncertainty
SOURCE: dreamstime
TORONTO STAR GRAPHIC